

3 1761 11653128 6

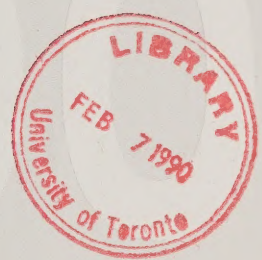
ONTARIO INTERNATIONAL CORPORATION

Government
Publication

CA20N
IT120
- A56

A N N U A L R E P O R T

87/88



**ONTARIO
INTERNATIONAL
CORPORATION**



Province of Ontario
Queen's Park
Toronto, Canada
M7A 2E1

Ministry of
Industry,
Trade and
Technology

Monte Kwinter
Minister

ONTARIO
INTERNATIONAL
CORPORATION

56 Wellesley St. West
7th Floor,
Toronto, Ontario
M7A 2E4

Telephone: (416) 965-3013

Fax: (416) 965-7049

Message from the Chairman

A renewed public policy commitment to improving Ontario's ability to compete in global markets set the direction of Ontario International last year. As in past years, its performance demonstrated the ability of the Corporation to assist companies in meeting the competitive challenge of the global marketplace.

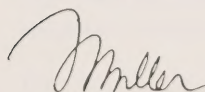
The Corporation assisted a wide range of clients in concluding contracts valued at \$29 million in markets around the world. Equally significant, projects worth a combined value of \$2.5 billion were actively pursued, many of which remain good prospects. The Corporation broadened its client base and improved awareness among both the private and public sectors of the role, programs and activities of the Corporation.

Several key changes were made to Ontario International's programs and operations in the past year. Improvements were made to the International Projects Fund resulting in increased program flexibility, accessibility and responsiveness to the international marketing requirements of Ontario exporters. Changes were also made in the Corporation's senior management and corporate structure, including the appointment of D. Blair Tully as President and Chief Executive Officer, and the creation of a Corporate Development Division to support Ontario International's program delivery areas and to coordinate activities with other Ontario ministries, agencies and boards involved in international initiatives.

The Corporation experienced a profound sense of loss with the tragic death of David J. Pugsley, Senior Development Officer, who was killed in an automobile accident in the United Arab Emirates while fulfilling a contract with an Ontario educational consulting company. David Pugsley had been with Ontario International since 1984, and prior to that with the Ontario Educational Services Corporation since its inception in 1980.

I would like to thank the members of the Board of Directors for their active participation and support during the year, and particularly those who served on the Audit Committee and the Contracts and Procedures Committee. The staff of Ontario International and those who have worked with the Corporation deserve special congratulations for contributing to its success.

Yours truly,



Frank S. Miller
Chairman of the Board

The Year in Brief

Ontario International successfully assisted clients in signing export sales contracts valued at nearly \$29 million during the year.

The majority of the fourteen contracts signed, nearly 65% of the total, represented sales of professional services – both consulting engineering and architectural. Training contracts accounted for 21% and capital projects for 14% of the total.

In terms of value, nearly \$20 million or 68% of the total value were accounted for by capital projects, 24% by consulting services and 8% by training contracts.

The geographical distribution of newly-signed contracts was broad, with successes achieved around the world. Central America and the Caribbean, South Asia and the Middle East comprised the top three export markets respectively. Of the assisted clients who succeeded in signing contracts during the year, the vast majority were small to medium-sized: 43% had 35 employees or less, and 50% had between 36 and 150 employees.

The single largest contract signed last year that was assisted by Ontario International was for Bahamian harbour expansion works. The multi-million dollar contract was signed between the Commonwealth of the Bahamas and a Canadian design/build team that included Stevenson Hluchan Associates Limited, Consulting Engineers, of Toronto. Of the total \$60 million contract value, Ontario content approximates \$15 million in fees and product.

Mandate

The Ontario International Corporation was established in 1980 as a Schedule I agency of the Ontario Government in response to the recognized need to identify export opportunities in international capital projects and to assist, market and promote private and public sector expertise. In 1984 Ontario International assumed the responsibility of marketing internationally Ontario's educational and training resources.

The objective of the agency is to create employment and stimulate economic growth in Ontario through increased exports of Ontario services and capital goods. It achieves these objectives by the following major means:

1. Conducting Market Intelligence

Ontario International performs an ongoing market intelligence function to identify international projects matching the capabilities of Ontario service and capital goods suppliers. Efforts are focused on the markets offering the greatest export opportunities for Ontario exporters, and realistic export targets and priorities are established to ensure the maximum return on expended resources.

2. Providing Export Support Programs and Services

Ontario International's export support programs and services are designed to assist Ontario firms and organizations penetrate export markets and win international contracts.

(a) Financial Assistance

The International Projects Fund provides loans on a shared basis against certain costs of pursuing specific international projects. Funds are provided to offset the costs of international marketing and incoming buyers, and of preparing pre-feasibility and feasibility studies, bid or performance bonds and project proposals or prequalification documents.

(b) Consultative Assistance

Ontario International offers intensive client counselling on market opportunities and information necessary to the development of marketing strategies.

(c) Market Development Programs

Information on aspects of conducting business internationally is disseminated regularly through conferences, seminars and special events.

3. Maintaining a Capability Inventory

An inventory of service export capabilities in both the private and public sectors is maintained and marketed. This inventory assists in the identification of clients for specific international project opportunities, and serves as the basis for the promotion of Ontario client and sectoral expertise in foreign markets.

4. Providing Export Leadership and Co-ordination

Ontario International promotes and assists, where appropriate, in the formation of consortia to provide a service or a service-product package that firms might not be able to export on an individual basis.

Potential private-public and private sector linkages are identified and encouraged in circumstances where such linkages improve participants' export competitiveness.

Ontario International serves as a co-ordinating agency for private and public sector service exports and plays a key role in accessing foreign customers to the skills and expertise of both the private sector and Ontario Government ministries and their agencies.

5. Facilitating Contacts

Ontario International's government-to-government contacts and services promote the interest and confidence on the part of international customers in doing business with Ontario firms.

An extensive network of contacts is also maintained with international development institutions and key Canadian development, financing and business institutions.

6. Acting as Prime Contractor

In rare instances where government-to-government contracts provide a competitive advantage, Ontario International will assume a role as prime contractor on behalf of qualified companies or as consortium leader to the private or public sector.

Marketing Ontario Expertise

Organization

Ontario International is organized on a geographic basis in order to maximize productivity and effectiveness in terms of market intelligence and contacts and to ensure comprehensive coverage of the major international markets.

The two functional units, the Eastern and Western Divisions, address nine major market regions where the Corporation is active.

A third division is responsible for corporate development, planning and program administration.

Clients

Ontario International has 700 registered client firms representing the following specialties and disciplines: consulting engineering, architecture, construction management, project planning and development, management and specialty consulting, and consortia of service companies and capital goods manufacturers.

The major areas of client expertise in both the private and public sectors include power generation and distribution, transportation systems, telecommunications systems, education and train-

ing, agriculture, health care, environmental protection, water supply and sewage, project management, and banking and finance.

Results

Over the past eight years, Ontario International has succeeded in identifying project opportunities and providing support to Ontario organizations, enabling them to secure 127 contracts ranging from small education and training or consulting contracts to major design ventures and capital projects. The total value of Ontario International's assisted contracts during this period has amounted to \$348 million.

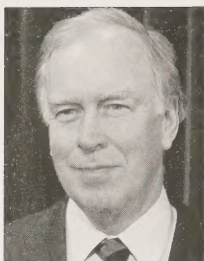
Substantial gains in employment and provincial government revenues are achieved by the export of business and professional services. Studies of the impact of exports show that each \$90,000 of international contracts produces one person-year of employment, and that 8% of the contract value is contributed to provincial revenues. On this basis, client contracts achieved with Ontario International's assistance have produced 3,850 person-years of employment and have contributed over \$28 million to provincial revenues. As of June 30, 1988 Ontario exporters who are using Ontario International's programs are actively pursuing 220 projects in 85 countries, worth nearly \$3 billion in potential fees and product sales.

One notable project assisted by Ontario International that is currently being undertaken is the establishment and commissioning of a community college system in the United Arab Emirates (UAE) by Educansult Limited, an Ontario educational training and facilities consulting firm. As the prime contractor in this project, Educansult is responsible for design, procurement, staffing and curriculum development.

Ontario International has played, and continues to play, a key role in support of Educansult in this project. David Pugsley, Ontario International's Senior Development Officer until his death this year in the UAE, not only played a pivotal role in the initial promotion of Educansult for this project, but also worked directly with the company in project definition, strategic planning, implementation and coordination. Ian McHaffie, Ontario International's Vice-President, Eastern Division, is currently completing this assignment with Educansult in the UAE.

The total project is one of the largest contracts awarded to a Canadian company to date in the Middle East. The construction component of the first phase alone exceeds \$60 million.

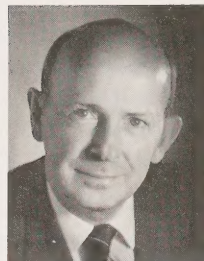
Board of Directors



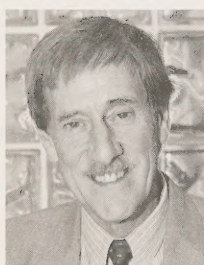
Frank S. Miller
Chairman



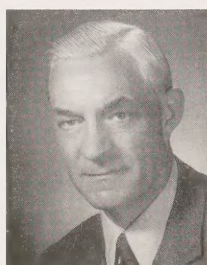
Susan Eng



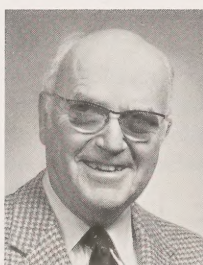
Robert F. Gulliford



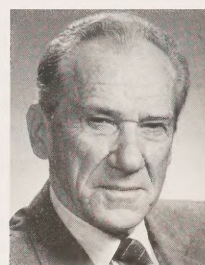
Ken S. Lawrie



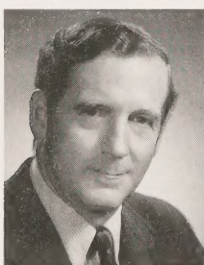
Donald D.C. McGeachy



James W. MacLaren



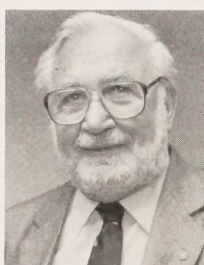
Carl E. Stockman



John Wilson



Margaret Wilson



Gerald R. Wool

Peter C. Birnbaum
Corporate Secretary

The Organization

Board of Directors

Frank S. Miller
Chairman

President and Chief Executive Officer

D. Blair Tully

Vice-President

Western Division

H. Lloyd Wood

Director

Central America & Caribbean

James D. Thompson

Director

South America

Fred A. Sheehy

Director

South East Asia

Robert L. Decent

Director

United States

Robert E. Austin

Vice-President

Corporate Development

William A. Rathbun

Manager

Finance & Administration

Verne Coates

Delegations and Student Services

Sonya Lambert

Market Development Officer

Rowena Dias

Vice-President

Eastern Division

Ian G. McHaffie

Director

Middle East

A. M. Wahba

Director

South Asia

Colin MacFarlane

Director

Africa

Kim F. Harris

Director

Europe

Sandra E. Bruce

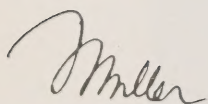
Balance Sheet

as at March 31, 1988

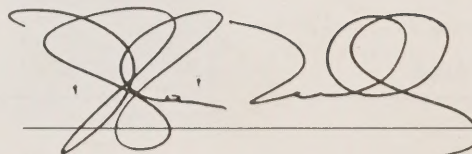
Assets	1988 \$	1987 \$
Cash and short term investments	660,506	514,582
Accounts receivable and accrued interest	342,961	93,342
Contracts in process	1,862	246,122
Total assets	<u>1,005,329</u>	<u>854,046</u>
Liabilities		
Accounts payable and accrued liabilities	540,189	79,858
Unearned revenue (note 3)	192,143	528,750
	<u>732,332</u>	<u>608,608</u>
Equity		
Retained income	193,073	165,514
Contribution from the Province of Ontario	79,924	79,924
	<u>272,997</u>	<u>245,438</u>
Total liabilities and equity	<u>1,005,329</u>	<u>854,046</u>

See accompanying notes to financial statements.

On behalf of the Corporation:



Chairman



President

Statement of Operations and Retained Income

for the year ended March 31, 1988

	1988 \$	1987 \$
Contract revenue	2,301,904	827,017
Contract expenditure	2,308,779	815,914
Net contract (expenditure) revenue	(6,875)	11,103
Administrative Expenses		
Salaries and benefits	1,244,156	1,059,767
Transportation and communication	419,940	464,495
Services	516,434	177,769
Supplies and equipment	162,190	41,162
Trade Expansion Fund – grants and forgivable loans	457,485	
	2,800,205	1,743,193
Loss from operations	2,807,080	1,732,090
Other income	34,434	40,556
Recovery from the Province of Ontario (note 4)	2,800,205	1,743,193
	2,834,639	1,783,749
Net income	27,559	51,659
Retained Income, beginning of year	165,514	113,855
Retained Income, end of year	193,073	165,514

See accompanying notes to financial statements.

Notes to Financial Statements

March 31, 1988

1. Purpose of the Corporation

The Ontario International Corporation was established:

- to assist the private sector in Ontario to sell its consulting expertise, capital goods and training services in the world's markets;
- to promote and support the marketing of Ontario's public sector expertise and systems internationally in conjunction with the private sector; and
- to provide intergovernmental contact and an Ontario government presence in support of the export of professional services and goods associated with capital projects.

2. Significant Accounting Policies

(a) Basis of accounting

The accompanying financial statements have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles except for fixed assets which are expensed when purchased, and administrative expenses which are recognized on a cash basis modified to allow an additional 22 days to pay for goods and services pertaining to the fiscal year just ended.

(b) Contract revenue recognition

The percentage of completion method is used when the degree of completion of a contract can be objectively determined and related expenses can be reasonably estimated. When this is not possible, the revenue is recognized upon completion of the contract.

(c) Contracts in process

Contracts in process are valued at the lower of cost and net realizable value. Costs consist primarily of payment made to subcontractors and suppliers for services rendered and expenditures incurred under the contracts. Payroll and other operating costs of the Corporation are excluded on the basis that they are largely administrative costs and are not normally recoverable under the terms of the contracts.

(d) Contribution from the Province of Ontario

The contribution from the Province of Ontario relates to the net assets acquired from the Ontario Educational Services Corporation for which no consideration was paid.

3. Unearned Revenue

Under the terms of agreements, \$192,143 (1987 – \$528,750) has been received for services not yet provided.

4. Recovery from the Province of Ontario

Administrative expenses and Trade Expansion Fund grants and forgivable loans are recovered from the Ministry of Industry, Trade and Technology out of moneys appropriated therefor by the Legislature of the Province of Ontario.

5. Pension Plan

The Corporation provides pension benefits for substantially all its permanent employees through participation in the Public Service Superannuation Fund and Superannuation Adjustment Fund. The Corporation's share of contributions to these funds during the year was \$110,000 (1987 – \$87,000). This amount represents the total obligation of the Corporation and is included in salaries and benefits in the Statement of Operations and Retained Income.

6. Comparative Figures

Comparative figures have been reclassified where necessary to conform with 1988 presentation.

Office of The Provincial Auditor

To the Ontario International Corporation and
to the Minister of Industry, Trade and Technology.

I have examined the balance sheet of the Ontario International Corporation as at March 31, 1988 and the statement of operations and retained income for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

In my opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at March 31, 1988 and the results of its operations for the year then ended in accordance with the accounting policies described in note 2 to the financial statements applied on a basis consistent with that of the preceding year.



D.F. Archer, F.C.A.,
Provincial Auditor.

Toronto, Ontario,
July 11, 1988.

Bureau du vérificateur provincial

À la Société internationale de l'Ontario et
au ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie,
J'ai vérifié le bilan de la Société internationale de l'Ontario au
31 mars 1988, ainsi que l'état des résultats d'exploitation et des
bénéfices non répartis pour l'exercice terminé à cette date.
Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de
vérification généralement reconnues, et a comporté par
conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés
nécessaires dans les circonstances.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation
financière de la Société au 31 mars 1988, ainsi que les résultats de
ses opérations pour l'exercice terminé à cette date, selon les
conventions comptables énoncées à la note 2 afférente aux états
financiers, appliquées de la même manière qu'au cours de
l'exercice précédent.



D.F. Archer, (F.C.A.)
Vérificateur provincial
Toronto (Ontario)
le 11 juillet 1988

2. Principales conventions comptables

- a) Méthode de comptabilisation
- Les présents états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus; toutefois, les immobilisations sont inscrites en dépenses à la date de leur acquisition, et la comptabilité de caisse utilisée pour l'enregistrement des frais administratifs a été modifiée de façon à accorder 22 jours supplémentaires pour le paiement des biens et services achetés au cours de l'exercice écoulé.
- b) Comptabilisation des revenus provenant d'activités sous contrat
- La Société utilise la méthode de l'état d'avancement des travaux lorsqu'elle peut le déterminer de façon suffisamment objective et évaluer avec une précision raisonnable les charges s'y rapportant. Dans le cas contraire, le profit n'est comptabilisé qu'au moment de l'achèvement des travaux prévus au contrat.
- c) Travaux contractuels en cours
- Les travaux contractuels en cours figurent au bilan au moins de leur coût, ou de leur valeur de réalisation nette. Les dépenses engagées comprennent essentiellement les sommes versées d'une part, aux sous-traitants et aux fournisseurs en contrepartie de services rendus et d'autre part, pour l'exécution des contrats. Les charges de personnel et autres frais d'exploitation de la Société étant assimilés essentiellement à des frais administratifs, non recouvrables aux termes des contrats, ils ne sont pas pris en compte.
- d) Contribution de la province de l'Ontario
- L'apport de la province de l'Ontario consiste en l'actif net de la Société de services éducationnels de l'Ontario acquis par la Société sans aucune contrepartie.

6. Chiffres comparatifs

Certains chiffres comparatifs de 1987 ont été reclassés afin de les rendre conformes à la présentation adoptée en 1988.

La Société contribue au Régime de retraite des fonctionnaires et au Fonds d'indexation des pensions de retraite de la province de l'Ontario auxquels la plupart des employés permanents participent. La contribution de la Société à ces caisses de retraite se chiffrait à 110 000 \$ (87 000 \$ en 1987) pour l'exercice. Ce montant représente l'engagement total de la Société et est compris au poste des avantages sociaux de l'état des résultats et des bénéfices non répartis.

5. Régime de retraite

La Société contribue au Régime de retraite des fonctionnaires et au Fonds d'indexation des pensions de retraite de la province de l'Ontario auxquels la plupart des employés permanents participent. La contribution de la Société à ces caisses de retraite se chiffrait à 110 000 \$ (87 000 \$ en 1987) pour l'exercice. Ce montant représente l'engagement total de la Société et est compris au poste des avantages sociaux de l'état des résultats et des bénéfices non répartis.

4. Recouvrement de la province de l'Ontario

Les crédits alloués par l'Assemblée législative de l'Ontario permettent au ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de rembourser à la Société les frais administratifs et les subventions et les prêts-subventions au titre du Fonds d'aide à l'expansion du commerce auxquels elle doit faire face.

3. Produits comptabilisés d'avance

En vertu d'accords qu'elle a conclus, la Société a reçu la somme de 192 143 \$ (528 750 \$ en 1987) en paiement anticipé de services à fournir.

Notes afférentes aux états financiers
31 mars 1988

1. Mandat de la Société

La Société internationale de l'Ontario a été établie dans le but :

- d'aider le secteur privé de l'Ontario à commercialiser ses services de consultation spécialisés, ses biens d'équipement et ses services de formation sur les marchés internationaux;
- de promouvoir et d'encourager la commercialisation des compétences spécialisées et des systèmes du secteur public de l'Ontario, conjointement avec le secteur privé, sur les marchés internationaux; et
- d'établir des contacts au niveau intergouvernemental et d'affirmer la présence du gouvernement de l'Ontario pour promouvoir l'exportation de services professionnels et de biens liés à l'exécution de projets d'immobilisation.

Résultats d'exploitation et bénéfices non répartis

de l'exercice terminé le 31 mars 1988

1988	1987
\$	\$
2 301 904	827 017
2 308 779	815 914
(6 875)	11 103
Revenus provenant d'activités sous contrat	
Dépenses liées à des activités sous contrat	
Revenus (dépenses) liés à des activités sous contrat, net	
Frais d'administration	
Traitement et avantages sociaux	1 059 767
Services	464 495
Transports et communications	177 769
Fournitures et matériel	41 162
Fonds d'aide à l'expansion du commerce — subventions et prêts-subventions	
Perte d'exploitation	1 743 193
Autres revenus	1 732 090
Recouvrement de la province de l'Ontario (note 4)	40 556
Bénéfice net	1 783 749
Bénéfices non répartis au début	51 659
Bénéfices non répartis à la fin	165 514

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Bilan

au 31 mars 1988

Actif		Passif	
Encaisse et placements à court terme		Créditeurs et charges à payer	
Débiteurs et intérêts courus		Produits comptabilisés (note 3)	
Travaux en cours		Avoir	
Total de l'actif		Bénéfices non répartis	
		Contribution de la province de l'Ontario	
		Total du passif et de l'avoir	
		Voir les notes afférentes aux états financiers.	
Au nom de la Société,			
		Président du conseil	
		Directeur	
1987	\$	1988	\$
514 582	93 342	660 506	342 961
246 122		1 862	
854 046		1 005 329	
79 858	528 750	540 189	192 143
608 608		732 332	
165 514	79 924	193 073	79 924
245 438		272 997	
854 046		1 005 329	

Organigramme

Administrateur
Etats-Unis

Administrateur
Sud-Est asiatique

Administrateur
Amerique du Sud

Administrateur
Amerique centrale et Antilles

Vice-président
Hémisphère occidental

Expansion des marchés

Délégations et services aux étudiants

Directeur
Finances et administration

Vice-président
Développement interne

Président-directeur général

Frank S. Miller
Président

Conseil d'administration

Administratrice
Europe

Administratrice
Afrique

Administrateur
Asie du Sud

Administrateur
Moyen-Orient

Vice-président
Hémisphère oriental

Sandra E. Bruce

Kim F. Harris

Colin MacFarlane

A. M. Wahba

Ian G. McHaffie

Rowena Dias

Sonya Lambert

Verne Coates

William A. Rathbun

D. Blair Tully

Conseil d'administration

Frank S. Miller
Président



Susan Eng



Robert F. Gullford



Ken S. Lawrie



Donald D.C. McGeachy



James W. MacLaren



Carl E. Stockman



John Wilson



Margaret Wilson



Gerald R. Wooll



Peter C. Burnham
Secrétaire de direction

ment, l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées, la gestion de projets, les activités bancaires et financières. Les résultats de la Société

Cela fait maintenant huit ans que la Société internationale de l'Ontario déniché des projets à l'étranger à l'intention des compagnies ontariennes et leur fournit une aide financière et technique, ce qui leur a permis d'obtenir 127 contrats, allant des petits contrats conclus dans les domaines de l'éducation, de la formation et des conseils aux gros contrats de vente portant sur la conception et l'investissement. On évalue à 348 millions de dollars la valeur totale des contrats obtenus avec l'aide de la SIO pendant cette période.

L'exportation de services commerciaux et spécialisés entraîne une augmentation considérable du nombre d'emplois et des recettes du gouvernement provincial. Selon des études sur l'incidence des exportations, la signature d'un contrat international d'une valeur de 90 000 dollars crée une année-personne sur le marché de l'emploi et une hausse de 8 pour 100 des recettes provinciales. D'après ce calcul, les contrats obtenus par les clients de la Société auraient permis de créer 3 850 années-personnes et de générer plus de 28 millions de dollars de recettes au palier provincial. Au 30 juin 1988, les exportateurs ontariens recensés auprès de la SIO visaient 220 projets dans 85 pays différents, ce qui représente près de trois milliards de dollars en honoraires et ventes de produits.

Un cabinet ontarien d'experts-conseils en éducation, formation et gestion de locaux, Educansult, a remporté, toujours avec le pied de colléges communautaires dans les Émirats Arabes Unis. À titre de maître d'oeuvre, Educansult est responsable de la conception, de l'approvisionnement, de la dotation en personnel et de l'élaboration des programmes scolaires.

La Société internationale de l'Ontario soutient vigoureusement Educansult depuis le début de cette affaire. David Pugsley, responsable de la promotion de la Société jusqu'à sa mort survenue cette année dans les Émirats Arabes Unis, a joué un rôle décisif dans la promotion initiale d'Educansult et a participé directement aux étapes de définition du projet, de planification, de mise en oeuvre et de coordination de la stratégie. Ian McHaffie, vice-président de la Division de l'hémisphère orientale, a repris le flambeau et poursuit la mission entreprise avec Educansult aux Émirats.

Ce projet, l'un des plus importants qui aient jusqu'alors été confiés à une entreprise canadienne au Moyen-Orient, devrait coûter, rien que pour construire les locaux, plus de 60 millions de dollars.

La Société coordonne, pour les secteurs privé et public, l'exportation de services et joue un rôle fondamental dans la promotion, auprès des clients étrangers, des compétences et du savoir-faire du secteur privé, des ministères de l'Ontario et des organismes qui en dépendent.

5) Faciliter les contacts

Fort de son réseau intergouvernemental et de sa gamme de services, la Société internationale de l'Ontario se charge de susciter l'intérêt et la confiance des clients étrangers à l'égard des entreprises ontariennes.

Ce vaste réseau comprend notamment des organisations internationales de développement ainsi que d'importants établissements canadiens : organismes de développement, institutions financières et commerciales.

6) Faire fonction de maître d'oeuvre

Dans les cas extrêmement rares où les contrats entre gouvernements lui donnent l'avantage sur le marché, la Société internationale de l'Ontario fait office de maître d'oeuvre à la tête des entreprises compétentes ou du consortium regroupant les secteurs privé et public.

La commercialisation du savoir-faire ontarien

La structure de la Société

La Société internationale de l'Ontario est découpée en secteurs géographiques afin de maximiser et de rationaliser ses activités de collecte de renseignements et de relations publiques, et ainsi d'assurer une couverture complète des grands marchés internationaux.

Elle comprend deux unités fonctionnelles, la Division de l'hémisphère occidental et la Division de l'hémisphère oriental, qui se subdivisent en neuf grandes régions d'activité.

Une troisième division veille au développement interne, à la planification et à la gestion des programmes.

Les clients de la Société

La Société internationale de l'Ontario compte comme clients 700 entreprises spécialisées dans les domaines suivants : services d'ingénieurs-conseils, architecture, gestion de chantiers, planification et élaboration de projets, conseils en gestion et spécialisations diverses, consortiums d'entreprises de services, fabricants de biens d'équipement.

Parmi les grands champs d'expertise des clients de la SIO, qui viennent à la fois du secteur privé et du secteur public, citons la production hydro-électrique et les réseaux de distribution, les transports, les télécommunications, l'éducation et la formation, l'agriculture, les services de santé, la protection de l'environnement.

L'exercice en bref

2

Au cours du dernier exercice, la Société internationale de l'Ontario a aidé ses clients à conclure de nouveaux contrats de vente à l'étranger totalisant près de 29 millions de dollars.

Les quatorze contrats qui ont été signés portaient, pour la plupart (65 pour 100), sur la vente de services spécialisés, c'est-à-dire de services d'ingénieurs et d'architectes. Les contrats de formation représentaient 21 pour 100 du total et les projets d'investissement 14 pour 100.

En valeur, les projets d'investissement, qui se sont chiffrés à près de 20 millions de dollars, ont pris la première place (68 pour 100), suivis des services de consultants (24 pour 100) et des contrats de formation (8 pour 100).

Sur le plan de la répartition géographique, ces nouveaux contrats couvrent l'échiquier mondial. Les trois principaux marchés d'exportation de l'Ontario ont été, par ordre décroissant, l'Amérique centrale et les Antilles, l'Asie du Sud et le Moyen-Orient. Par ailleurs, parmi les nombreux clients de la SIO, ce sont surtout les PME qui ont réussi à décrocher des contrats, soit, dans 43 pour 100 des cas, des entreprises de 35 employés maximum et, dans 50 pour 100 des cas, des établissements employant entre 36 et 150 personnes.

Le plus gros contrat obtenu avec le concours de la Société au cours du dernier exercice porte sur des travaux d'agrandissement portuaire aux Bahamas. Ce contrat de 60 millions de dollars, qui a été signé par le gouvernement des Bahamas et un groupe de constructeurs et de concepteurs canadiens comprenant Stevenson Hinchman Associates Limited et Consulting Engineers de Toronto, représente pour l'Ontario environ 15 millions de dollars en honoraires et en produits.

Le mandat de la Société

Organisme du gouvernement de l'Ontario de catégorie 1, la Société internationale de l'Ontario a été créée en 1980 dans un double but : d'une part, identifier les possibilités d'investissement à l'étranger et d'autre part, aider les secteurs privé et public à développer et vendre leur savoir-faire en leur offrant une aide financière, commerciale et publicitaire. En 1984, la SIO s'est vu confier la commercialisation, à l'échelle internationale, des ressources ontariennes en matière d'éducation et de formation professionnelle.

L'objectif premier de la Société est de créer des emplois et de favoriser la croissance économique de l'Ontario en encourageant l'exportation de services et de biens d'équipement ontariens. L'optique est la suivante :

1) Se documenter sur les marchés

L'une des fonctions de la SIO consiste à recueillir en permanence des renseignements sur les marchés afin de connaître les projets

à l'étranger que pourraient entreprendre les fournisseurs de services et les producteurs de biens d'équipement ontariens. La Société concentre son énergie sur les marchés qui offrent les meilleurs débouchés aux exportateurs ontariens. Elle se fixe des objectifs et des priorités réalistes pour l'exportation afin de maximiser ses investissements.

2) Offrir des programmes et services d'aide à l'exportation

L'objet des programmes et services d'aide à l'exportation de la Société est de faciliter l'implantation des entreprises et organismes ontariens sur les marchés internationaux et de les aider à obtenir des contrats à l'étranger.

a) Aide financière
Dans le cadre du Fonds de soutien des projets à l'étranger, la SIO offre des emprunts à frais partagés destinés à défrayer les entreprises de certains coûts engagés pour réaliser des projets à l'étranger, tels que la mise en marche à l'étranger, la préparation d'études de préféabilité et de faisabilité, de soumissions ou de garanties de bonne exécution, de propositions et des premiers documents de qualification.

b) Service de consultation
La SIO offre à ses clients un service complet de consultation sur les débouchés commerciaux et toute la documentation nécessaire pour l'élaboration d'une stratégie commerciale.

c) Programmes d'expansion commerciale
La SIO organise régulièrement des conférences, séminaires, etc. afin de tenir ses clients au courant de tous les aspects du commerce international.

3) Dresser l'inventaire des moyens disponibles

La Société dresse un inventaire des capacités d'exportation des entreprises privées et publiques du secteur tertiaire, qu'elle met continuellement à jour et vend aux intéressés. Cet inventaire sert, d'une part, à trouver des clients capables d'exécuter des projets précis à l'étranger, d'autre part, à promouvoir les clients ontariens et leur savoir-faire sectoriel sur les marchés internationaux.

4) Orienter et coordonner les activités d'exportation

La Société internationale de l'Ontario encourage et aide, dans la mesure du possible, la formation de consortiums susceptibles d'offrir un service ou un ensemble de services et produits que l'entreprise n'a pas toujours les moyens d'exporter.

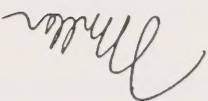
La SIO étudie et encourage également les possibilités d'alliance entre le secteur privé et le secteur public ou entre différentes entreprises privées, lorsque ce type de collaboration renforce la position commerciale des participants.

Le message du président du conseil d'administration

La reconduction de la politique gouvernementale d'aide aux entreprises ontariennes, pour leur permettre de renforcer leur position sur les marchés internationaux, a défini l'orientation générale de la Société internationale de l'Ontario (SIO) au cours du dernier exercice. Cette année encore, les résultats obtenus témoignent du rôle décisif que joue la Société pour aider les entreprises à relever les défis de la concurrence internationale.

Grâce au soutien financier et technique qu'ils en reçoivent, les clients de la SIO, qui oeuvrent dans des domaines différents, ont réussi à conclure des contrats à l'étranger d'une valeur totale de 29 millions de dollars et, ce qui est tout aussi important, sont en lice pour divers projets, totalisant 2,5 milliards de dollars, qu'ils semblent, dans bien des cas, avoir de bonnes chances de remporter. La Société a élargi sa clientèle et lancé une offensive publique auprès des secteurs privé et public afin de mieux faire connaître son rôle, ses programmes et ses activités.

Lors du dernier exercice, la SIO a modifié de façon assez radicale certains de ses programmes et son fonctionnement. La réforme du Fonds de soutien des projets à l'étranger a permis d'assouplir les critères de sélection des programmes, d'accroître l'accessibilité et de mieux répondre aux besoins des exportateurs ontariens en matière de commerce international. Des changements sont également survenus au sein de la haute direction et de la structure interne de la Société, comme le montrent notamment la nomination de D. Blair Tully au poste de président-directeur général et la formation de la Division du développement interne, chargée de veiller à la prestation des différents programmes de la Société et de coordonner l'ensemble des activités avec les autres ministères du gouvernement de l'Ontario, les organismes qui en dépendent et les conseils et commissions qui participent aux initiatives internationales.

Le président du conseil d'administration,

Frank S. Miller

Veuillez agréer mes salutations distinguées.

Je tiens à remercier les membres du conseil d'administration de leur participation et soutien actifs au cours de l'exercice et, en particulier, ceux qui siègent au Comité de vérification et au Comité des procédures et contrats. J'aimerais également exprimer toute ma gratitude au personnel de la Société internationale de l'Ontario et à tous ceux qui ont collaboré à ses travaux, assurant ainsi le succès de son entreprise.

La Société a été durement touchée par la perte de son responsable de la promotion, David J. Pugsley, décédé dans un accident automobile survenu dans les Émirats Arabes Unis, alors qu'il était en mission avec une société ontarienne de conseil en éducation pour exécuter un contrat. David Pugsley s'était joint à nous en 1984 après avoir travaillé à la Société des services éducationnels de l'Ontario depuis sa création en 1980.

**SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
DE L'ONTARIO**

Province de l'Ontario
Queen's Park
Toronto, Canada
M7A 2E1
Ontario
Ministère de
l'Industrie, du
Commerce et
de la Technologie
Ministre
Monte Kwinter

**SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
DE L'ONTARIO**
56, rue Wellesley ouest
7^e étage
Toronto (Ontario)
M7A 2E4
Téléphone: (416) 965-3013
Télécopieur: (416) 965-7049

87/88

R A P P O R T A N N U E L